

【作文 365】“超级全能生”26 省联考乙卷：广告词的奥秘

本篇解析老师 | 河南省濮阳市濮阳外国语学校 张俊杰

【作文题目】

阅读下面的材料，根据要求作文。（60 分）

法国科伦堡啤酒刚出口到美国时，采用的电视广告词是：“美国人，你们现在终于能喝到这个啤酒了，真替你们高兴。”结果，啤酒一点也不受美国人的欢迎。

科伦堡啤酒的高层们后来决定，把广告词变为：“美国的朋友们，不要把我们的科伦堡啤酒喝光。”这则“悲伤”的广告让美国人很受用，科伦堡啤酒也借此打开了美国市场。

以上材料触发你怎样的联想和思考？请据此写一篇文章。

要求：选好角度，确定立意，明确文体，自拟标题，不要套作，不得抄袭，不得泄露个人信息；不少于 800 字。

命题说明：本题来自“超级全能生”2019 年高考全国卷 26 省 12 月联考乙卷。

查看更多作文解析
请扫码关注
“新课标大语文”
微信公众号

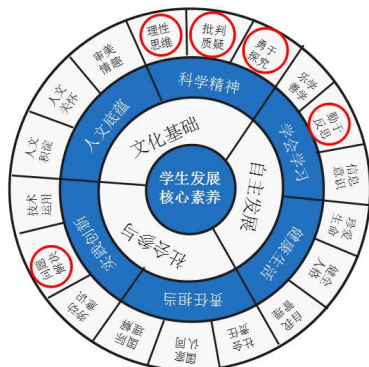


【命题方向】

科学精神：理性思维、批判质疑、勇于探究

实践创新：问题解决

学会学习：勤于反思



【审题】

限制性：

1. **思维基础限制。**“以上材料触发你怎样的联想和思考”限定了考生构思立意的基础，考生必须就“以上材料”进行思考和联想，针对两则广告词和相应的销售情况，思考两则广告词造成不同销售结果的原因。两段材

料是一个整体，考生在构思时须着眼整体，不可断章取义，从个别词句引申开去。这是构思立意的基础。

2. **思维方法限制。**广告词不同，销售结果也不同，材料具有思辨性，考生需要在对比基础上进行深入思考。具体来说就是将思考重点放到广告词的变化上，思考这些变化的原因，从而抓住命题人隐含在材料中的意图。对比思考和辩证思考对本题立意至关重要，否则思维容易表面化甚至偏题或跑题。

3. **价值判断限制。**科伦堡啤酒打广告的目的是销售，把啤酒销售出去才是关键，所以考生需要思考第二则广告词比第一则好在哪里，不能认为两则广告词各有千秋，更不能认为第一则广告词好，说它充满企业自信等。这是命题人在材料中隐含的态度倾向，不可违背。

开放性：

1. **立意的角度是开放的。**材料分段，第一段是说科伦堡啤酒刚出口到美国时的广告以及造成的不受欢迎的结果；第二段是说科伦堡啤酒改变了广告词后打开美国市场。考生可以从广告词角度进行立意，针对广告词的变化展开联想与思考；也可以从科伦堡啤酒高层们的角度进行立意，针对他们改变广告词的做法展开联想与思考。

2. **联想与思考是开放的。**考生在确定立意后，可以立足于生活实际和阅读积累展开由此及彼的“联想”，组织素材予以佐证。或运用自己掌握的素材对题目进行由表及里、由浅入深的思维探究活动，谈出自己的理解与思考。不管是侧重于“联想”还是“思考”，考生选材都是自由的。

3. **文体是开放的。**考生的思维如果侧重“联想”，可以写成议论文，也可以写成记叙文或说理性散文；如果侧重“思考”，可以写成议论文。文体选择有一定的自由度。

【解题】

这是一道普通的新材料作文题目，材料分成两层。命题人意在让考生对两则广告词进行对比，在思辨的基础上立意写作。①从广告词角度分析，前一则广告词中有“美国人，你们……真替你们高兴”的言辞，态度居高临下，给人一种傲慢自大的感觉；后一则广告词则改称呼为“美国的朋友们”，态度诚恳。由此可见，在沟通中，尊重对方、态度诚恳十分关键。前一则广告词中“你们现在终于能喝到这个啤酒了”，语气自负，自恃高大，好像美国人盼科伦堡啤酒盼了许多年似的，明显是在抬高科伦堡啤酒而贬低美国

人，容易招人反感。后一则广告词改为“不要把我们的科伦堡啤酒喝光”，流露出法国人对科伦堡啤酒的不舍，放低姿态，用谦卑的语气请求、甚至哀求美国人不要把科伦堡啤酒喝光。这既满足了美国人的自尊心，同时也激起了美国人对啤酒的兴趣。由此可见，在沟通中，适当地谦卑低调、放低姿态十分重要。②从科伦堡啤酒高层更换广告词的角度分析，高层们没有固执己见，而是设法改换广告词，赢得美国市场，由此可见，遇事不可固执己见，要有变通思想，穷则变，变则通。

广告词诞生于二战后，当时美国已经把自己摆到世界霸主的地位上。前一则广告抬高了科伦堡啤酒，贬低了美国人，这让骄傲的美国人怎么能接受，所以他们不仅没有因为能喝到科伦堡啤酒而开心，反而对科伦堡啤酒产生了反感。后一则广告词用悲伤的请求语气，满足了美国人自尊心，迎合了他们作为胜利者的骄傲情绪，甚至还能激发他们喝光啤酒的念头。归根结底，材料引导考生思考如何在交际中让对方接受自己观点的问题。产品推销和日常交际都一样，产品再好，理论再正确，也不可摆出一副高高在上的姿态，而要多站在对方的立场上，多考虑对方的感受，只有这样，说出来的话和做出来的事才更能让别人接受。本试题仍然着眼于立德树人，着眼于待人处事，对将满 18 岁的高中生而言非常有意义。

【参考立意】

1. 尊重别人才能赢得市场。
2. 高傲自大定栽跟头，谦卑诚恳才受欢迎。
3. 与人交际时，要多考虑对方的心理感受。
4. 转变营销理念，培养谦逊态度。
5. 注意说话方式，关注他人感受。
6. 懂得适时变通，才能跨过生命的沟壑。

【范文展示一】

抱朴守拙，行稳致远

李晓威

科伦堡啤酒因广告词改变走出销售窘境，表面看是因为措辞，深层却折射出科伦堡高层待人处事的态度。最初的广告词过于张扬，锋芒外露，招致了消费者的反感。改过后的广告词姿态谦卑，以悲情的语气请求，结果消费者十分受用，自然容易打开市场。

这种放低姿态、低调内敛的做法，暗合了老子“抱朴守拙”的思想。实践证明，在很多时候，学会抱朴守拙，方能行稳致远。

抱朴守拙，含蓄内敛，方能赢得生机。“木秀于林风必摧之，堆出于岸流必湍之，

行高于人众必非之。”在开拓市场、走进社会、迈入复杂环境时，抱朴守拙、以柔克刚不失为一种经营处世之道。诸葛亮躬耕陇亩，苟全性命于乱世，暗中观察时事，分析天下形势，最终君子豹变，建立功业。司马迁忍辱负重，抱朴守拙，在复杂的形势下和屈辱的环境中保全性命，著书立说，扬名立万。

抱朴守拙，放低姿态，方能更好地实现自身的价值。

啤酒作为一种商品，销售出去才是根本，改变后的广告词不事张扬，却打开了市场。在这方面杜嘉班纳不幸成为一个反面教材，日前，意大利著名奢侈品牌杜嘉班纳在上海博览中心举办大型时装秀，为了宣传此活动及自己的品牌，杜嘉班纳特别拍摄了一个把中国传统文化与意大利经典饮食相结合的广告宣传片，标题为“起筷吃饭”。在片中，节目制作者称意大利的标志性美食是伟大的“玛格丽特披萨”，称中国的筷子为“木棍”，而且态度傲慢，口出不逊。一夜之间，意大利奢侈品牌杜嘉班纳因辱华事件引发全中国人民口诛笔伐，中国电商市场几乎将其全面封杀。

抱朴守拙，致以诚意，方能长远发展。

法国科伦堡啤酒最初的广告过于高调，颇给人皇恩浩荡之感，这自然招人反感，让人抗拒。在一触即发的中美贸易战中，任正非和“华为”被推到了风口浪尖。国内群情激奋，叫嚣要一战到底。但任正非清醒地懂得，一个企业绝不可能抵抗一个超级大国和超级市场，否则无异以卵击石。他抱朴守拙，放低姿态，诚恳地分析了东西方文化的差异，向世界传达出“华为”和谐友好的经营态度，合作共赢的经营理念，从而打开欧洲市场，将企业做强做大。

老子曰：“水为百谷之王，善处其下也。”霸气外显，锋芒毕露，自然容易招人反感。大巧若拙，事以拙兴，看来抱朴守拙才是做人处事的最高境界。在复杂的生活环境中，放低姿态，低调进取，方能行稳致远。

【点评】

文章题目新颖，既吸引了读者，又亮明了观点。开篇立足材料，揭示出问题实质：深层却折射出科伦堡高层待人处事的态度。接下来围绕抱朴守拙从三个方面展开论证：抱朴守拙，含蓄内敛，方能赢得生机；抱朴守拙，

放低姿态，方能更好地实现自身的价值；抱朴守拙，致以诚意，方能长远发展。分论点句式一致，构成并列，文章思路清晰，结构完整。诸葛亮、司马迁、刘和平……论据丰富，增强了文章的论证力量；立足传统文化，引用老子的话表述观点，增强了文章的文化底蕴。“放低姿态，低调进取，方能行稳致远”，收尾再次强调论点，首尾呼应，中心突出。

【范文展示二】

我说是为了你听

张俊杰下水文

“美国人，你们现在终于能喝到这个啤酒了，真替你们高兴。”态度自大，语气傲慢，好像能将科伦堡啤酒销往美国是对美国人的恩赐。结果招致了对方的反感。第二则广告词认真考虑了美国受众的心理感受，改换说话方式，用谦卑的语气请求美国的朋友不要把科伦堡啤酒喝光，这自然让美国人很受用。

我们说是为了让对方听，为了让对方接受。既然要让对方听进去，接受我们的观点，说话时就必须考虑对方的心理感受，选择恰当的表述方式。这也正是两则广告词目的完全一样，结果却截然不同的原因。

把别人的钱赚进自己的口袋很难，把自己的思想装进别人的大脑更难。只有充分考虑了对方的心理感受，说出的话才更容易被对方接受。在《烛之武退秦师》中，郑伯为延请烛之武，面对烛之武的怨言，坦诚地承认自己的错误，然后再晓以国家利益，终使烛之武面见秦君。烛之武见秦君，也是站在对方的立场上分析利弊，处处为秦国着想，终于兵不血刃，化敌为友，瓦解了秦晋联盟。刘备为聘请诸葛亮，曾“猥自枉屈，三顾茅庐，咨其以当世之事”，终赢得诸葛亮“受任于败军之际，奉命于危难之间”。

中国有古训：良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。但是现在人们多裹以糖衣或胶囊，不苦口又治病岂不更好？交际也一样，既要认真考虑对方的心理感受，还要选择恰当的表达方式，如此才能被对方接受。

在《邹忌讽齐王纳谏》中，邹忌现身说法，将自己受妻妾蒙蔽的亲身经历和深层原因告知齐威王，以此取得齐威王的认同和共鸣，然后推及王事，巧妙劝导齐威王接受臣下进谏。《战国策·触龙说赵太后》中，众大臣劝说赵太后让小儿子长安君到齐国做人质，以换取救兵，触怒赵太后。触龙则假托为小儿子找工作为理由和她谈父母之爱，已引起赵太后的共鸣，巧妙地传达出“父母之爱子，则为之计深远”的思想，引起赵太后深思：“一旦山岭崩，则长安君何以自托于赵？”，于是“为长安君约车百乘，质于齐”。设若二人不是藏匿锋芒，委婉讽劝，避开矛盾，巧妙开导，而是直言进谏，想必场面必定很尴尬，结果也不一定理想。

我说是为了你听，只有充分考虑对方的心理感受，以诚恳的态度、谦卑的语气和恰当的方式积极交流，才更容易让对方接受自己的观点，接受自己的思想和理念。

【参考素材】

一、理论素材

1. 穷则变，变则通，通则久。
2. 充满着欢乐与斗争精神的人们，永远带着欢乐，欢迎雷露与阳光。
3. 法相因则事易成，事有渐则民不惊。
4. 变革给人以慰藉，哪怕是变得更坏，就像我坐马车旅行时发现的那样，换个姿势后即使碰伤了，我也常常觉得舒服。
5. 尊重别人，才能让人尊敬。

二、事实素材

作家冯骥才年轻时曾被选进市篮球队，技艺平平，无所进展。于是他转而从事绘画，但奋斗数年后仍然默默无闻。最后他将目光投向写作，终以《铺花的歧路》一书名声大振，并奠定了他在文学创作领域的地位。试想当初冯骥才若不一次次变通方向，果断选择放弃，其结果或许是体坛多了一位平庸的球员，画坛多了一位蹩脚的画手，而文坛少了一位一流的战将。正确的放弃是对自己的重新认识 and 发现，是对生命的过滤。适时变通，使我们成功跨越生命的沟壑；学会放弃，使我们更好地驾驭人生。